LA VENTE ADDITIONNELLE EN MAGASIN (BTOC)

Formation à la vente

Durée : 2J / 14H **Groupe de :** 6 max

Formateur :
Consultant expert de la relation client en BtoC. Formateur confirmé.

Objectifs :
Développer les ventes additionnelles en Boutique, magasin.

Profil stagiaire :
Vendeurs, vendeuses sur lieux de vente.

Pré-requis :
Avoir une première expérience de la vente en boutique, magasin.

Dans ce contexte économique difficile et face à la concurrence accrue du e-commerce, développer les ventes additionnelles sur vos lieux de ventes, devient un objectif crucial.
Cette formation permet à chaque vendeur de revisiter ses pratiques et les fondamentaux de l'acte de vente pour développer le montant du panier moyen … et le CA du magasin !

COMPÉTENCES VISÉES

- Maîtriser les étapes d'un acte de vente en boutique pour augmenter son taux de transformation Visiteurs / Clients.
- Comprendre l'impact d'une communication positive en situation de « vente recommandation ».
- Savoir à partir de l'acte de vente, oser et réussir des ventes additionnelles.

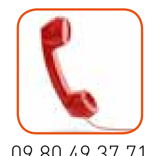
PROGRAMME DE LA FORMATION

Se préparer :
Evaluer son niveau d'empathie du jour - Se mettre dans de « bonnes dispositions ».
Mon rôle envers la clientèle, mes objectifs.
S'informer pour mieux vendre : rupture et surstocks, promos, nouveautés, …

La communication, un outil clé :
Soigner son langage, communiquer de façon positive, questionner et reformuler.
Communication interpersonnelle (Non verbale), principe et notions de base.
Un atout pour susciter la confiance.

>>



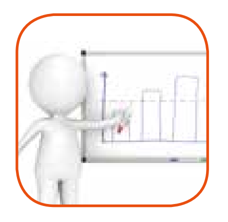

09 80 49 37 71


info@starter-formation.fr


09 85 49 37 71

www.starter-formation.fr
Organisme de formation enregistré sous le numéro 82 69 13227 69.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Siret 801 302 548.
54 chemin des Cerisiers, 69210 Eveux

LA VENTE ADDITIONNELLE EN MAGASIN (BTOC)



PROGRAMME DE LA FORMATION (SUITE)

Améliorer son discernement et identifier les différents profils de visiteurs/ clients.
Etablir un contact positif avec les visiteurs, engager le dialogue.

L'acte de vente en BtoC :
Comment démarrer adroitement l'acte de vente ?
Evaluation et compréhension des besoins, du budget.
L'écoute active : mode d'emploi.
Dérouler son argumentaire en termes de Caractéristiques / Avantages / Bénéfices.
Utiliser la méthode S.O.N.C.A.S. pour identifier le facteur déclencheur de l'acte d'achat.

Induire des ventes supplémentaires :
Quand commence la vente additionnelle, la vente complémentaire ?
Comment favoriser la réussite de ces deux types de vente ?
Les 7 leviers d'influence à connaître, à comprendre et à utiliser.
Déceler les signaux d'accord ou d'agacement et réagir naturellement.
Savoir conclure la vente ou prendre congé.

La vente projective :
Informer, communiquer sur un prochain événement.
Savoir raccompagner votre client pour une vente future,...
Analyser et apprécier sa performance commerciale (bilan, point de progrès, ...)
Echanger avec ses collègues sur les « Best practises » !

CHOIX PÉDAGOGIQUES

Apports théoriques ponctués de nombreux exemples et de mises en situation.
Méthode participative et vivante.




09 80 49 37 71


info@starter-formation.fr


09 85 49 37 71